مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية

اسم المقال: تحييد التأثير السلبي للسلوكيات الإستراتيجية على المعاملات الاقتصادية: مقاربة نظرية بين الأطروحات الوضعية وأحكام الشريعة الإسلامية
اسم الكاتب: د. قاسمي شاكر
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/1704
تاريخ الاسترداد: 2026/11/01 23:55 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

تحييد التأثير السلبي للسلوكيات الإستراتيجية على المعاملات الاقتصادية: مقاربة نظرية بين الأطروحات الوضعية وأحكام الشريعة الإسلامية *

د. قاسمي شاكر **

DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.1405420

* تاريخ الاستلام: 1/ 10/ 2017م، تاريخ القبول: 11/ 12/ 2017م.
** أستاذ محاضر «أ»/ جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف/ الجزائر.

ملخص:

في عالم اليوم المضطرب وغير المستقر، يتعرض المتعاملون إلى مخاطر مختلفة و متنوعة تدفعهم للتحرك بشكل استراتيجي، حيث تتسبب أنانية المتعاملين و عقلانيتهم المحدودة في انتهاج هؤلاء سلوكيات غير سوية حفاظا على مصالحهم مما ينعكس سلبا على استقرار وازدهار المعاملات الاقتصادية.

في هذا المقال سنحاول تسليط الضوء على متانة أحكام الشريعة الإسلامية وفعاليتها في التقليل من التحركات الاستراتيجية السلبية، وعلى إخفاق النظريات الاقتصادية الوضعية في مقاربة المشكل و تقديم الحلول اللازمة.

الكلمات المفتاحية: سلوكيات، إستراتيجية، أنانية، عقلانية، شريعة، إسلامية.

Eliminating the Negative Impact of Strategic Comportment On the Economic Transactions: A Theoretical Approach Between Islamic and non - Islamic thesis

Abstract:

In today's turbulent and unstable world, traders are exposed to a variety of risks, which lead them to move strategically. The selfishness of the traders and their limited rationality cause them to behave improperly to preserve their interests, which negatively affects the stability and prosperity of economic transactions.

In this study, the researcher will try to highlight how the Islamic "SHARIA" have efficiently mentioned and regulated the negative strategic comportment, and the failure of economic theories to approach the problem and provide solutions.

Keywords: *Compartmental, Strategy, selfishness, Rationality, Sharia, Islamic.*

ـ مقدمة:

لقد أصبحت الحاجة ملحة إلى معالجة الظواهر الاقتصادية المعاصرة من منظور إسلامي، خاصة بعدما تبين الضعف الشديد للأنظمة الوضعية القائمة على مجموعة من السلوكيات والمعاملات التي كرست العبودية بأشكال مختلفة، وعمقت الفوارق الاجتماعية من خلال اعتمادها جملة من الفرضيات التي تهدف إلى تحقيق المنفعة الشخصية على حساب المنفعة العامة.

إن المتأمل في الحياة الاقتصادية المعاصرة يجد الناس قد انقسموا إلى فئتين اثنتين لا ثالث لهما، فئة من يملك و فئة من لا يملك، حيث تبددت الحقوق و ضاعت الجوانب الإنسانية بين ثنايا البحث عن الربح و الثروة، و لم يستطع السياسيون ومن ورائهم الاقتصاديون التوصل إلى مقاربة شاملة تمكن من الجمع بين الجوانب المادية و الجوانب الإنسانية، وضاع الباحثون بين تلك النظريات الوضعية المعادية للدين والباحثة عن فعالية اقتصادية متوحشة، ولم يدركوا بأنهم قد أذكوا بنظرياتهم وفرضياتهم الوضعية نار تلك الأطماع البشرية دونما أدنى شعور بالمسؤولية.

بناء على ما سبق ارتأينا تقديم هذا المقال، رغبة منا في تسليط الضوء على جملة من الفرضيات السلوكية الهدامة، التي ترتكز عليها الأدبيات الاقتصادية المعاصرة، مسلطين الضوء على تميز الشريعة الإسلامية في معالجة جملة السلوكيات الإستراتيجية انطلاقا من تفعيل الجانب «القيمي» للمتعاملين الاقتصاديين، والذي يفترض أن يعالج ما عجز عنه الجانب المادي فيما يتعلق بتحفيزهم و حثهم على عدم الغش و الخداع.

ـ إشكالية البحث:

وللتمكن من الإحاطة بالموضوع انطلقنا من الإشكالية التالية:

كيف تميزت الشريعة الإسلامية في معالجة التأثيرات السلبية للسلوكيات الإستراتيجية على المعاملات الاقتصادية مقارنة بالنظريات الوضعية؟

ـ فرضيات البحث:

يرتكز المقال على جملة من الفرضيات، أهمها:

- عدم استقرار المعاملات الاقتصادية راجع إلى جملة التحركات الإستراتيجية السلبية المنتهجة من طرف المتعاملين.
- تواتر التحركات الإستراتيجية السلبية راجع إلى ضعف الآليات الوضعية المستخدمة للتخفيف من حدة الفرضيات السلوكية.
- تفعيل المخزون القيمي المرتكز على تعاليم الدين الإسلامي من شأنه التقليل إلى أدنى الحدود من الآثار السلبية للتحركات الإستراتيجية للمتعاملين.

ـ أهمية البحث:

تتجلى أهمية البحث في كونه يعالج موضوعا متميزا، حيث سلط الضوء على الفرضيات السلوكية 'Behavioral assumption' وما تسببه من تحركات إستراتيجية سلبية تضر بمصالح المتعاملين و تهدد استقرار المعاملات الاقتصادية، إذ نحاول تبيان أهمية الجانب القيمي والأخلاقي في تكريس علاقات اقتصادية متينة و في ضمان استقرار تلك العلاقات، مما يضمن فائدة مستمرة و متزايدة لجميع الأعوان الاقتصاديين، وهو ما نصت عليه أحكام الشريعة الإسلامية.

ـ الهدف من البحث:

يهدف البحث إلى:

- تبيان العلاقة السببية القوية بين عدم استقرار المعاملات الاقتصادية وجملة التحركات الإستراتيجية السلبية الناجمة عن الفرضيات السلوكية.
- توضيح ضعف الآليات الوضعية المستخدمة للتخفيف من

الآثار السلبية للفرضيات السلوكية.

- الإشارة إلى الدور الكبير الذي قد يلعبه تفعيل الجانب القيمي المنصوص عليه في تعاليم ديننا الإسلامي في تحييد الآثار السلبية للفرضيات السلوكية، بالتركيز على الجانب الروحي بدل الجانب المادي.

ـ المنهج المتبع:

تم إتباع المنهج الوصفي التحليلي بغرض تبيان العلاقة السببية بين عدم استقرار المعالات الاقتصادية وتواجد الفرضيات السلوكية وما ينجر عنها من تحركات إستراتيجية سلبية، كما تم إتباع المنهج المقارن لتبيان أهمية الجانب القيمي المستمد من تعاليم ديننا الإسلامي في تكريس علاقات اقتصادية متينة و مستدامة.

ـ محتوى البحث:

و لذلك قسمنا هذا البحث إلى ثلاثة محاور أساسية هي:

- عرض للفرضيات السلوكية «العقلانية المحدودة، الأنانية، الشك».

- الآليات الوضعية لضبط و تحييد الآثار السلبية للفرضيات السلوكية.

- الفرضيات السلوكية من منظور إسلامي.

1. الفرضيات السلوكية: « Behavioral Assumption »:

طورت النظريات الاقتصادية الوضعية على أساس جملة من الفرضيات السلوكية الهدامة، وسعت في الوقت نفسه إلى الحد من تأثيرها السلبي على المعاملات الاقتصادية و فيما يلي تبيان ذلك.

- **1 – 1 – العقلانية المحدودة والأنانية «: Egoism And Limited Rationality»**

حدد الاقتصاديون المعاصرون مجموعة من الفرضيات السلوكية التي تهدد العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين، وراحوا يضعون النظريات المختلفة بغية التخفيف من وطأة تلك السلوكيات، وأول ما نبدأ به هو الفرضيتان السلوكيتان اللتان حددهما الاقتصادي 1 (O. WILLIASOM,1985)، و هما «العقلانية المحدودة» و «الأنانية».

لقد طور الاقتصاديون النيوكلاسيك نموذجهم الاقتصادي على أساس فرضيات قصوى كانت إحداها ما يسمى بـ «العقلانية المطلقة» التي يتميز بها المتعاملون الاقتصاديون، حيث يمكن لأي متعامل أن يعظم دالة منفعته بالنظر لتلك العقلانية اللامحدودة، فتوفر المعلومات بشكل مطلق يؤدي إلى الوصول إلى خيارات مثلى بالنسبة لأولئك المتعاملين، إلا أن واقع الحياة الاقتصادية أثبت أن تلك الفرضية «العقلانية اللامحدودة» إنما هي من وحي خيال النيوكلاسيك وبأنهم أخطئوا أيما خطأ في اعتمادها كفرضية لبناء نموذجهم الاقتصادي.

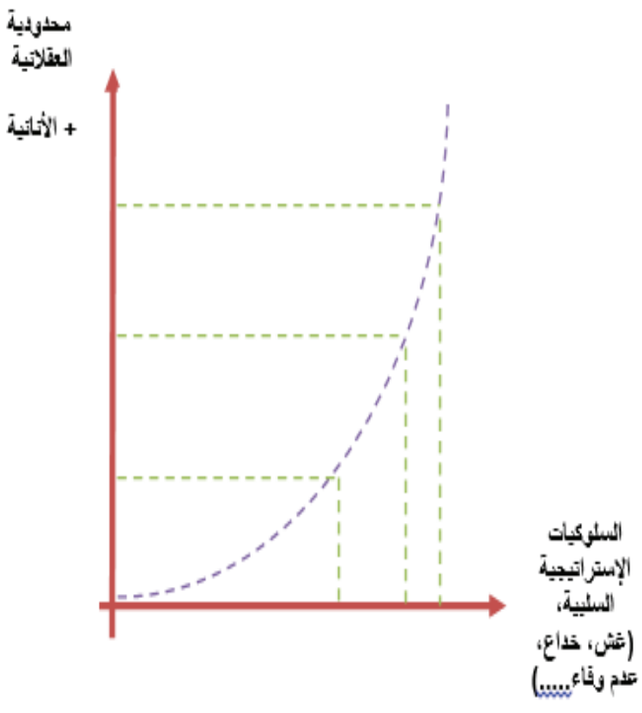
ثم على أنقاض فرضية العقلانية اللامحدودة أتت فرضية «العقلانية المحدودة» التي طورها الاقتصادي (H. SIMON,1991) 2، حيث أضاف من خلال أطروحاته بعدا عميقا للتحليل الواقعي للظواهر الاقتصادية، مبينا تلك الصعوبات التي يتلقاها المتعاملون الاقتصاديون في ما يتعلق بالحصول على المعلومات و تخزينها و استخدامها، و هو ما يحد من عقلانيتهم وينقص من قدرتهم على اتخاذ القرارات الملائمة، و بالتالي يبعدهم عن دائرة الخيارات المثلى التي كان يرتكز عليها الفكر النيوكلاسيكي.

إن محدودية عقلانية المتعاملين تعتبر أحد الأسباب الرئيسية للتحركات الإستراتيجية لهؤلاء، فهم في بحث مستمر عما يعظم منافعهم و لو على حساب مصالح غيرهم، و تتأجج تبعات العقلانية المحدودة كلما زادت درجة الشك وعدم التأكد إزاء المستقبل، وهو ما يرفع من تحركات المتعاملين الإستراتيجية محاولة منهم لتجنب مخاطر معينة أو اقتناص فرص مرتقبة.

و تعتبر «الأنانية» الفرضية السلوكية الثانية التي ركز عليها 3 (O. WILLIASOM,1985)، حيث يرى بأنها رديف لعدم النزاهة، إذ أنها تغذي جملة التحركات الإستراتيجية للمتعاملين الذين سيبحثون على تعظيم منفعتهم الشخصية باستخدام أساليب ملتوية كالخداع و التمويه..... الخ، وعليه فإذا ما اجتمعت «الأنانية» التي تغذي التحركات الإستراتيجية للمتعاملين مع «العقلانية المحدودة»، يتكون مزيج من السلوكيات الخطرة التي يمكن أن تهدد بشكل واضح جملة المعاملات القائمة بين المتعاملين، وهو ما يرفع من المخاطر المحيطة بهؤلاء و يهدد مصالحهم بشكل مستمر.

شكل رقم - 01 - :

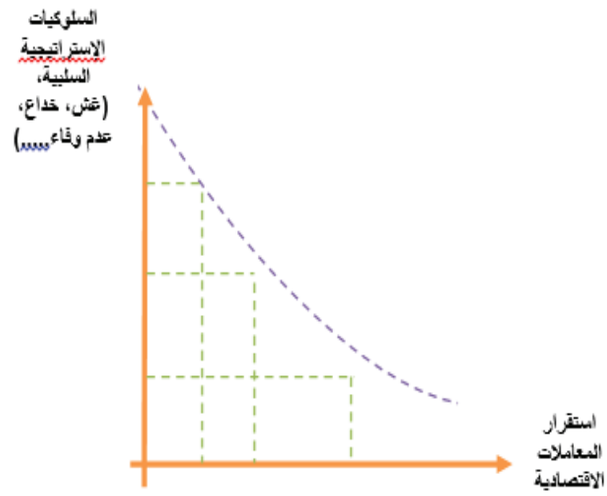
علاقة العقلانية المحدودة والأنانية بالسلوكيات الإستراتيجية السلبية.



المصدر: من إعداد الباحث.

شكل رقم - 02 - :

علاقة السلوكيات الإستراتيجية السلبية باستقرار المعاملات الاقتصادية.



المصدر: من إعداد الباحث.

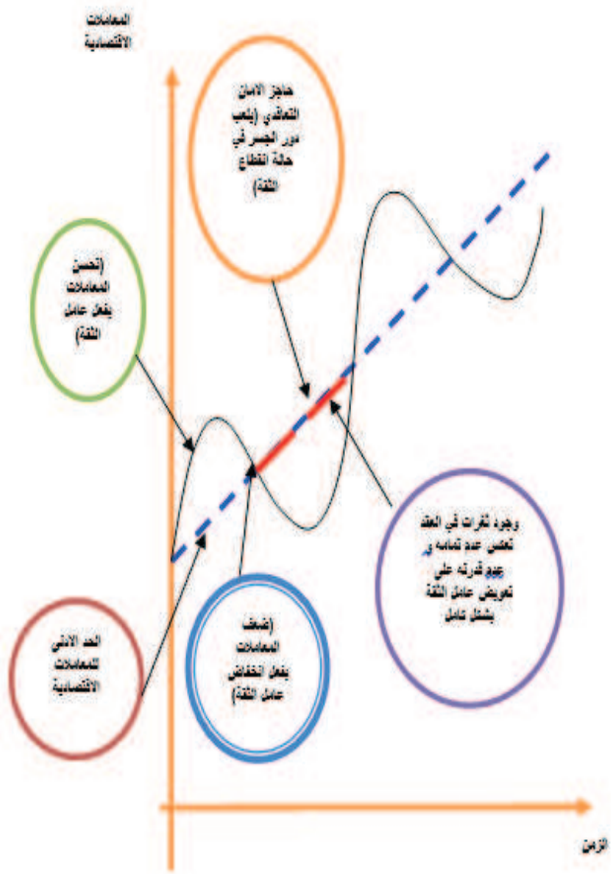
إن الفرضيات السلوكية المذكورة تتسبب في خسائر فادحة للمتعاملين جراء ما ينجم عنها من نقض للعهود وعدم وفاء بالعقود واستغلال مشين للمعلومات بشتى أنواعها، و جملة الخسائر الناجمة يطلق عليها الاقتصادي 4 (R. COASE,1992) مسمى تكاليف المعاملات، وهي تلك التكاليف الناجمة عن خرق القواعد والعقود، أو تلك المتعلقة بمحاولة البحث عن عقود مثلى أو حمايتها من الاختراق، وهي بالتالي تتزايد بتزايد التحركات الإستراتيجية للمتعاملين، مما يستدعي التفكير في طرق و آليات تمكن من الحد من تلك التحركات المدمرة للصالح العام وتضمن الحقوق المختلفة وتنقص من الخسائر المصاحبة لعمليات الغش والخداع، وتجدر الإشارة بهذا الصدد إلى الثقة كعامل رئيس يؤثر على استقرار وثبات المعاملات الاقتصادية بشتى أنواعها، إذ أن غياب حد أدنى من هذا العامل سيؤدي حتما إلى تردي مستوى المعاملات، وهو ما ينتج عنه آثار سلبية تضر بالصالح العام والخاص على حد سواء.

- **1 – 2 – عامل الثقـة وأثره على المعاملات الاقتصادية «Trust Factor»:**

تعتبر الثقة عاملا أساسيا ترتكز عليه المعاملات بين المتعاملين الاقتصاديين، حيث أن غياب الثقة بين المتعاملين يعقد من المعاملات ويعرض جميع الأطراف إلى خسائر قد تكون فادحة، خاصة إذا ما تم تفعيل الفرضيتين السلوكيتين السابقتين "العقلانية المحدودة" و"الأنانية"، ففي ظل غياب عقد تام بين المتعاملين تضمن فيه جميع الحقوق و تحدد فيه جميع الوضعيات المستقبلية، تصبح "الثقة" عاملا مهما في بناء جسور المعاملات وفي إتمام الصفقات وإلا استحال الكثير من تلك المعاملات، الاقتصادي 5 (O.WILLIASOM,1991) يبين مدى تعقيد المعاملات في غياب أمرين اثنين، الأول يتعلق بعامل الثقة، فغيابها يرفع من درجة المخاطر التي تحتويها المعاملات، أما الأمر الثاني فيتعلق بالعقود التي يفترض أنها عند تمامها أو كمالها تغطي جميع الثغرات والمخاطر المستقبلية مما يجعل من الثقة أمرا هامشيا بوجود جملة من الضمانات القانونية التي توفرها العقود. فإذا لم تتوفر الثقة ولا العقود التي يمكن أن تعوضها نسبيا ارتفعت درجة المخاطر التي يواجهها المتعاملون، وأصبحوا يواجهون خسائر محتملة تتعلق بالخداع، الغش، عدم الوفاء بالالتزامات، و هي كلها نتائج لجملة الفرضيات السلوكية المقدمة سابقا و نقصد بذلك «العقلانية المحدودة» و«الأنانية».

شكل رقم - 03 - :

علاقة الثقة والعقود بالمعاملات الاقتصادية.



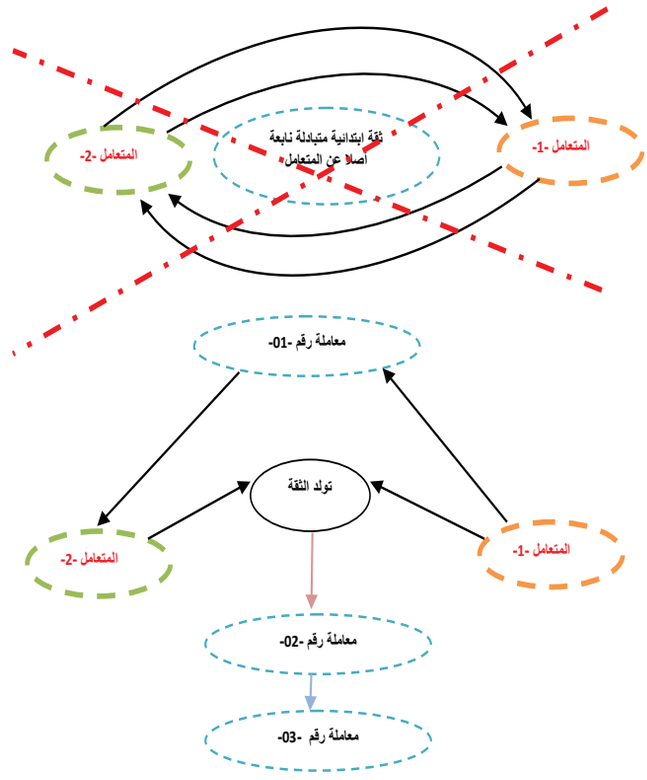
المصدر: من إعداد الباحث.

إن التحليل السابق يقودنا إلى المضي قدما بحثا عن فهم أعمق للثقة كركيزة أساسية للمعاملات الاقتصادية، فمن أين تنشأ الثقة و كيف تتطور و بما تتأثر؟ إن هذه التساؤلات تقودنا إلى تعميق الإطار النظري ليشمل بعض أعمال المختصين في مجال السوسيولوجيا، فعند 7 (M. GRANOVETTER,2000) لا تنشأ الثقة انطلاقا من خصائص ومميزات شخصية بين المتعاملين، وإنما عن جملة من المعاملات المتكررة والتي تقود في النهاية إلى ظهور الثقة ونموها. فحسب هذا المختص قد يكون المرء مخادعا بطبيعته ولكنه يستخدم الثقة التي تتولد بينه وبين زبائنه من أجل أن يصل إلى هدف أعلى و هو تحقيق الربح، فعقلانية هذا المتعامل تدفعه إلى أن يثبط غرائزه وحبه للخداع والغش والمكر في سبيل أن يحصل على ثقة زبائنه، ومن ثم يمكنه تحقيق أكبر ربح ممكن، فهو بذلك يستخدم عقلانيته للحصول على الثقة التي لا تتلاءم مع شخصيته

وإنما هي وسيلة لغاية أبعد، هي تحقيق الربح.

شكل رقم - 04 - :

منشأ الثقة عند GRANOVETTER.



المصدر: من إعداد الباحث.

مما سبق يتضح أن الثقة كخاصية إنسانية لا وجود لها عند « GRANOVETTER»، بل مصدرها مادي بالكامل، وهي بذلك تتولد نتيجة المعاملات المادية بين المتعاملين وتتطور في سبيل تحقيق أهداف مادية، وهو ما يعني ضمنيا أن لا شيء يمنع من أن ينقلب المتعاملون بعضهم على بعض متى أدى الانقلاب و عدم الوفاء إلى نتائج أفضل من تلك التي تتأتى عن الاستمرار في العلاقة تحت غطاء الثقة المتبادلة، وعليه فانه يتضح جليا الجانب المادي المحض الذي تتركز عليه المعاملات المعاصرة و التي تقوم أيضا على ثقة «اصطناعية» لا تقدر على مواجهة إغراءات المادة و الربح، و بالتالي تصبح كل المعاملات الموجودة مرتكزة على ثقة نابعة عن رغبة جامحة في الوصول إلى أهداف نهائية متمثلة في تحقيق أكبر العوائد المادية، و هو ما يقودنا إلى التساؤل عن متانة تلك المعاملات و العلاقات و عن مدى قدرتها على تحقيق منظومة اقتصادية مستقرة و متماسكة.

2. الآليات الوضعية لضبط و تحييد الفرضيات السلوكية:

في سبيل مواجهة التأثيرات السلبية للسلوكيات الإستراتيجية للمتعاملين الاقتصاديين، والتي تنبع أساسا من جملة الفرضيات السلوكية، طورت مجموعة من النظريات، نبينها فيما يلي:

- **2 – 1 – نظرية التحفيز:**

طورت نظرية التحفيز كرد على جملة التحركات الإستراتيجية التي ينتهجها المتعاملون الاقتصاديون، حيث حاول المنظرون جاهدين التقليل من الآثار السلبية لتلك التحركات، كما حاولوا وضع إطار نظري متكامل يعكس و يعالج علاقة الرئيس بالمرؤوس، حيث يسعى الأول «الرئيس» إلى دفع الثاني إلى أقصى حدود التعاون و الإفصاح عن أكبر قدر من المعلومات السرية و الصحيحة في الوقت نفسه، في حين يسعى الثاني و هو «المرؤوس» إلى التلاعب بالمعلومات حتى يتحصل على أكبر فائدة ممكنة (N. STRONG & M. WATERSON,1987) 8.

كما سعت هذه النظرية إلى وضع آليات للحد من آثار غياب الثقة بين المتعاملين من خلال حثهم على التعاون، إذ يصبح التعاون «Cooperation » أفضل لهؤلاء من إتباعهم استراتجيات منفردة ححثا عن مصالح ضيقة و شخصية، الاقتصادية (M. RICK-ETTS,1987) 9 تساءلت عن الكيفية التي يمكن أن يستعاض بها عن الثقة التي لا يمكن التحكم بها بشكل مطلق؛ نظرا لارتباطها الشديد بالخصوصيات الشخصية للمتعاملين، حيث لا يمكن أن يجبر أحد على الثقة بالآخر، ولا يمكن أيضا إرغامه على الوفاء متى توفرت لديه الظروف الملائمة لنقض عهوده. إن «العقلانية المحدودة» للمتعاملين و «الأنانية» التي تكلم عنها WILLIAMSON يصعبان كثيرا من إمكانية التحكم بعامل الثقة بين المتعاملين.

بهذا الصدد الاقتصادي (G. RICHARDSON, 1972) 10 اقترح التوصل إلى توليفة تجمع بين التعويض المادي المقابل لغياب الثقة و بين حد أدنى مقبول من الخطر من طرف المتعاملين، و من خلال هذه التوليفة يمكن توفير إطار مستقر لإتمام المعاملات و استمرارها، و مع أن طرح هاذين الاقتصاديين يعتبر على قدر عال من الأهمية إلا أنه يبقى صعب التحقيق؛ إذ أن المتعاملين لا يصرحون بسهولة عن غياب ثقتهم في متعامل ما وان فعلوا ذلك يصعب تحديد مقدار التعويض الذي يقبلونه عن تلك الثقة المفقودة، كما أن الخطر الأدنى المقبول لا يمكن أن يكتشف بسهولة في ظل وجود التعتيم المعلوماتي و الاستخدام الاستراتيجي للمعلومات، ضف إلى ذلك صعوبة تحديد المستوى المقبول من الخطر، وهو ما يعقد من عملية وضع إطار مستقر للمعاملات الاقتصادية في ظل هذه السلوكيات الإستراتيجية المدمرة.

- **2 – 2 – نظرية العقود كأحدث إطار لتعويض الثقة:**

طورت نظرية العقود لمواجهة جملة الفرضيات السلوكية «العقلانية المحدودة» و «الأنانية» و«غياب الثقة»، التي تدفع المتعاملين إلى التحرك استراتيجيا إما لتجنب مخاطر أو تحقيق مصالح ولو على حساب الآخرين، وهو ما يرفع من الخسائر المحتملة للجميع، و لذلك وجب التفكير في آلية تحد من تلك الآثار السلبية للفرضيات السلوكية، و تمثلت تلك الآلية فيما يسمى بنظرية العقود. حيث يتم إبرام عقد بين المتعاملين، أين يحاول كل طرف أن يعبر عن مخاوفه المستقبلية، فيضع بالتالي جملة من البنود التي يفترض أنها ستحمي مصالحه الشخصية من التحركات الإستراتيجية للطرف الآخر، فيكون العقد ذا تفصيل عميق، ومحتويا على عدد كبير من المواد التي إذا ما تداخلت فيما بينها شكلت سياجا منيعا ضد الهزات الناجمة عن العقلانية المحدودة وأنانية المتعاملين و انعدام ثقتهم ببعضهم البعض، الاقتصادي (B. GUERRIEN,1997,2010) 11، قدم طرحا متميزا حول مدى إمكانية الاعتماد على العقود كضامن لامتداد العلاقات و كمثبط لحالات الغش والخداع، حيث يفيد بأن تلك العقود تعكس وجود محفز مرتكز على تهديدين اثنين هما:

- التهديد الأول: يتعلق بالتبعات القانونية التي تنجر عن الإخلال بجزء أو بكل بنود العقد.
- التهديد الثاني: يتعلق بالتبعات أو الخسائر التي يمكن أن

تنجر عن انقطاع العلاقة التعاقدية بين الطرفين على المدى الطويل.

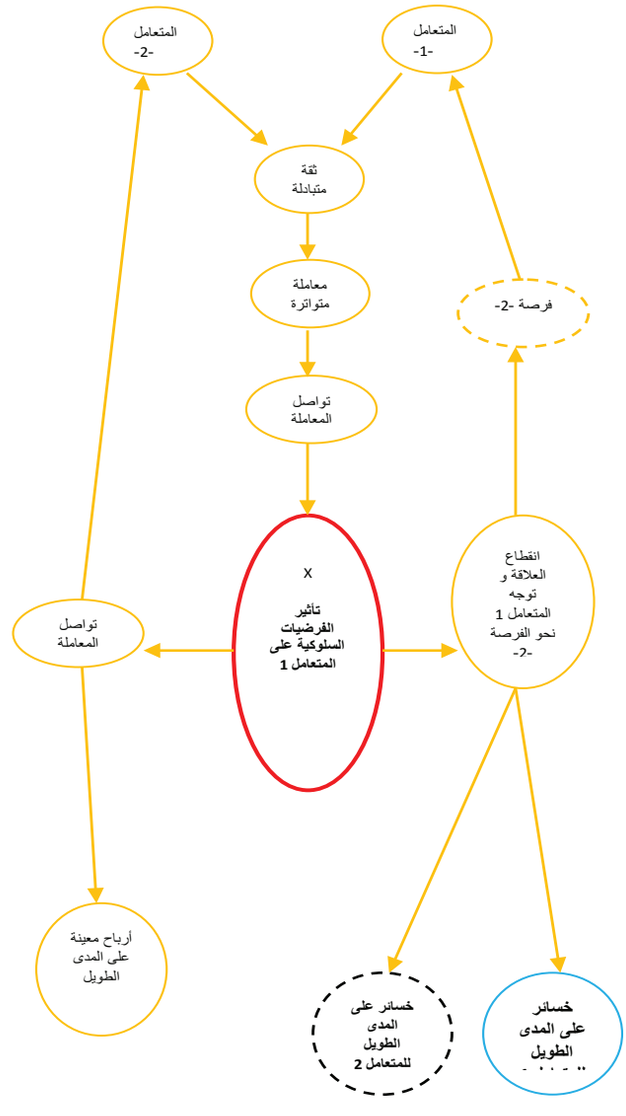
و هو ما يعكس القوة التي تتمتع بها العقود لمواجهة الفرضيات السلوكية للمتعاملين الاقتصاديين، إلا أنه رغم تلك المتانة التي يتمتع بها طرح نظرية العقود نجد أن هذه الأخيرة تعرضت إلى جملة من الانتقادات التي أضعفتها، و من تلك الانتقادات نذكر ما يلي:

- عدم تمام العقود، فهذه الأخيرة لا يمكن أن تتوقع كل ما يمكن أن يحدث في المستقبل، وبالتالي تبقى مجموعة من الثغرات التي قد تستغلها بعض الأطراف استراتيجيا.
- لا يمكن لكل المعاملات أن تأخذ أشكالا تعاقدية، فالكثير من المعاملات يتم بصفة منعزلة و بشكل غير متواتر.
- لابد من توافر محيط تنظيمي عام يعترف بتلك العقود ويثمن محتواها.

مما سبق يتضح بـأن نظرية العقود لم تنجح في الحد من الآثار السلبية للفرضيات السلوكية للمتعاملين إلا بشكل محدود، و هو ما دفع المفكرين إلى البحث عن آليات أخرى للحد من التحركات الإستراتيجية للمتعاملين ولإعطاء جملة المعاملات الاقتصادية درجة عالية من الاستقرار و الثبات المبني على الثقة.

شكل رقم - 05 - :

آلية التحفيز من أجل التعاون بدل الخداع.



المصدر: من إعداد الباحث.

3. الفرضيات السلوكية من منظور إسلامي:

لقد جاء الإسلام كديانة متكاملة، أرسل بها النبي محمد «صلى الله عليه و سلم» رحمة للعالمين، حيث احتوى على جملة من القواعد التي بلغت الكمال في انسجامها و تناسقها إذ أنها وضعت من لدن خبير عليم، و كيف لا وهو أعلم بمن خلق حيث قال الله عز وجل ﴿**أَلا يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ**﴾ 12 و قال أيضا « **وَلَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ وَنَعْلَمُ مَا تُوَسْوِسُ بِهِ نَفْسُهُ وَنَحْنُ أَقْرَبُ إِلَيْهِ مِنْ حَبْلِ الْوَرِيدِ**﴾ 13، فالله عز وجل هو الخالق البارئ المصور، وهو أعلم بطبيعة البشر الذين خلقهم، و لذلك و من رحمته لم يكلهم إلى أنفسهم فيهلك بعضهم بعضا ويطغى قويهم على ضعيفهم ويستغل غنيهم فقيرهم وتتحول معاملاتهم إلى جحيم من الخداع و المكر و الخيانة.

- **3 - 1 - الفرضيات السلوكية في صلب المعاملات الإسلامية:**

ولما كانت النفس البشرية منطلقة بغرائزها وهواها نحو الشهوات ركبت كل مضمر واستعملت كل محرم في سبيل الأنا و تحقيق ما يشبع نهمها و يرضي رغباتها، فراح الإنسان يسلك كل طريق في سبيل تحقيق مصلحته الشخصية دون الأخذ بعين الاعتبار مصالح الآخرين، فها هو يخدع و يماطل و يمكر و يخون العهد، فيشتري دنياه بآخرته و يبيع راحته الأبدية بعناء زائل.

إن موضوع بحثنا هذا يعتبر أحد الركائز الأساسية للمعاملات الاقتصادية الإسلامية، إلا أنه لم يحظ بما ينبغي من الاهتمام والتطوير بالرغم من علاقته الوطيدة بكل فروع المعاملات الاقتصادية، فالفرضيات السلوكية التي تكلم عنها اقتصاديون كثر أمثال WILLIAMSON و GRANOVETTER و غيرهما، شكلت صلب موضوع الرسالة المحمدية حيث قال النبي «صلى الله عليه و سلم»: «إنما بعثت لأتمم صالح الأخلاق»14، وهي إفادة واضحة من الرسول الكريم بضرورة التحلي بالأخلاق الفاضلة و حسن معاملة الغير، وهو ما يضع حاجزا أخلاقيا واضحا أمام كل انحرافات النفس البشرية المتمردة، فلا يبقى من تلك التصرفات إلا ما يصب في مصلحة الفرد دون المساس بمصلحة الجماعة.

ففيما يتعلق بالعقلانية المحدودة للمتعاملين و التي تتسبب في هيجان التصرفات الإستراتيجية لديهم بحثا عن الربح أو تجنبا للمخاطر، نجد أن هذه الأخيرة قد نص عليها في القرآن الكريم منذ أربعة عشر قرنا، حيث قال الله تعالى: ﴿**قُلْ لَا يَعْلَمُ مَنْ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ الْغَيْبَ إِلَّا اللَّهُ وَمَا يَشْعُرُونَ أَيَّانَ يُبْعَثُونَ**﴾15، و في ذلك إشارة واضحة إلى محدودية معرفة الإنسان، فمعرفته تقتصر على عالم الشهادة وهي أيضا قاصرة في ذلك العالم، أما بالنسبة لعالم الغيب فلا سبيل للإنسان إلى معرفة شيء منه على الإطلاق، إلا ما أخبر به نبينا «صلى الله عليه وسلم» عن ربه فيما يتعلق بمختلف الأمور الغيبية، و حتى الرسول الكريم لم يكن ليعلم بشيء لم يطلعه الله عليه، وهو ما يؤكد عجز الإنسان عن معرفة الخير والشر في عالم الغيب مما يجعله متوجسا، حذرا، متقلبا في قراراته، مخادعا وغشاشا إن لزم الأمر ليحمي نفسه أو ينفعها و إن أضر بمصالح الآخرين و هو ما يؤكده قوله تعالى: ﴿**وَتَأْكُلُونَ التُّرَاثَ أَكْلًا لَمًّا** 16 (19) **و تُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا** (20)﴾ 17 وعليه فأنانية الإنسان و عقلانيته المحدودة مثبتة بالقران و السنة.

كما نص ديننا الحنيف بالتسليم بعدم القدرة على الاطلاع على الغيب وحث على التوكل على الله بعد تقديم الأسباب، حيث يقول النبي «صلى الله عليه وسلم»: «لو أنكم توكلون على الله تعالى حق توكله لرزقتم كما يرزق الطير تغدو خماصا و تروح بطانا»18، وهي دعوة واضحة إلى التوكل على الله في طلب الرزق وما يتطلبه ذلك من معاملات مع اتخاذ الأسباب اللازمة لذلك من بحث عن العميل الجيد قبل التعاقد دون الوقوع في فخ التحرك الاستراتيجي السلبي بعد إبرام العقد.

أما عن الأنانية، فهي في الإسلام خلق ذميم منهي عنه لما له من آثار سلبية على المعاملات بجميع أنواعها، حيث قال النبي «صلى الله عليه وسلم»: «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه»19، وهي إشارة واضحة لما لنبذ الأنانية من أهمية في حياة الفرد والجماعة. كما قال الرسول «صلى الله عليه و سلم»: «من غشنا فليس منا»20، و في ذلك إشارة صريحة و واضحة لخطورة الغش و الخداع الناجم عن اجتماع الفرضيات السلوكية التي أشار إليها WILLIAMSON في أعماله، فاجتماع العقلانية المحدودة مع الأنانية يعطي مزيجا خطيرا يهدد استقرار العلاقات الإنسانية عموما و الاقتصادية خصوصا.

- **3 – 2 – عامل الثقة في الإسلام:**

سبق و أن رأينا في عنصر سابق أهمية الثقة و دورها في استقرار المعاملات الاقتصادية، حيث أنها تعتبر مرتكزا أساسيا لتلك المعاملات، إلا أن هشاشة هذه الرابطة المعنوية و عدم استقرارها أصبح في ظل المعاملات الحديثة يؤرق المتعاملين الاقتصاديين ويهدد معاملاتهم و صفقاتهم بالانقطاع، كما يرفع من الخسائر المحتملة الناجمة عن حالات انقطاع تلك العلاقات الاقتصادية، و مع تضارب الآراء حول مصدر الثقة و كيفية تقويتها بين قائل بكونها عاملا شخصيا ينطلق من الفرد باتجاه الآخرين وبين كونها عاملا غير شخصي ينشأ بفعل تواتر المعاملات، بقي هذا المفهوم مبهما وغير مفعل في الأدبيات الاقتصادية الحديثة، وهو ما يفتح المجال واسعا أمام المحاولات ذات البعد الإسلامي في هذا المجال.

ويقول الله عز وجل في كتابه الكريم: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبْ بَعْضُكُمْ بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَحِيمٌ**﴾ 21، في إشارة واضحة لتغليب اليقين على الظن لرفع درجة الثقة في من نتعامل معهم فلا نأخذهم بالإشاعات و بالأخبار غير المثبتة و يقول أيضا: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ**﴾ 22، وفي ذلك تحذير واضح من انقطاع حبل الثقة بين المتعاملين بفعل الإشاعات أو غيرها، لما ينجر عن ذلك من فساد في المعاملات وخسائر تلحق بالمتعاملين. ويقول النبي «صلى الله عليه و سلم»: «أد الأمانة إلى من ائتمنك و لا تخن من خانك»23، وهي دعوة صريحة إلى المحافظة على رابطة الثقة وحسن الظن بين المتعاملين، فلا ينبغي للمتعاملين أن يخونوا ثقة من يتعاملون معهم فلا يؤدون الأمانات التي عليهم، و لا ينبغي لهم أن يردوا على الخيانة «انقطاع الثقة» بخيانة مثلها، فترتفع بذلك درجات التوتر بينهم و يخسر الجميع و يدخلون في حالة صراع متأجج جراء انقطاع أحبال الثقة بينهم، حيث قال رسول الله «صلى الله عليه و سلم»: «إذا جمع الله الأولين و الآخرين يوم القيامة يرفع لكل غادر لواء فقيل: هذه غدرة فلان بن فلان»24، وفي ذلك إشارة واضحة إلى قبح و شؤم و شناعة خيانة الثقة، وهي كلها أحاديث تؤكد على أهمية تطوير الإطار القيمي الذي من شأنه أن يطور الثقة و ينميها بين المتعاملين عموما، و خصوصا منهم الاقتصاديين.

- **3 – 3 – عامل التحفيز في الإسلام:**

ارتكزت الشريعة الإسلامية على محورين أساسيين هما، الترغيب والترهيب، فالترغيب في الإسلام هو نظير التحفيز في الأدبيات الاقتصادية الوضعية، و كان للترغيب حظ وافر في الكتاب والسنة فيما يتعلق بالتحلي بالأخلاق الفاضلة و نبذ الأخلاق السيئة وتركها ومنها ما تخلفه الفرضيات السلوكية كالغش و الخداع و خيانة الأمانة..... الخ، فنجد النبي «صلى الله عليه و سلم» يقول: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا و بينا بورك لهما في بيعهما و إن كتما و كذبا محقت بركة بيعهما»25 و في ذلك إشارة واضحة للتحلي بفضائل الأخلاق و الصدق في المعاملات وعدم الغش والخيانة، وجزاء ذلك زيادة البركة و مفهومها شرعا النماء والزيادة.

والملاحظ هو أن الشريعة الإسلامية ركزت على الشق المعنوي، ذلك أنه منطلق ومنتهى الأمور كلها، فمتى صلح الجانب المعنوي صلح الجانب المادي، وعلى العكس من ذلك ركزت الأدبيات الوضعية على الجانب المادي في تحفيز المتعاملين فلم يزدهم ذلك إلا غلوا و تمردا على القيود الأخلاقية و سعوا جاهدين إلى مراوغة كل قيد أو شرط أخلاقي في سبيل الربح المادي، وبذلك فشل المنظرون في وضع أطر فعالة تحد من تلاعب المتعاملين ومن تحركاتهم الإستراتيجية الساعية إلى تحقيق مصالح شخصية لا تتوافق بالضرورة مع مصلحة الجماعة، وتهدد في الكثير من الأحيان مصالح الآخرين.

ـ خاتمة و توصيات:

كخلاصة لما سبق يمكن القول بأن الفرضيات التي سيقت في بداية البحث قد تم تأكيدها من خلال تقديم ما يلزم من أطروحات وشواهد، حيث تبينت صحة الفرضية الأولى القائلة بأن عدم استقرار المعاملات الاقتصادية راجع إلى جملة التحركات الإستراتيجية السلبية المنتهجة من طرف المتعاملين، والتي تنبع من عقلانيتهم المحدودة من جهة و من عدم إحاطتهم بكل المعلومات الغيبية من جهة ثانية و من طبيعة البشر المائلة إلى حب التملك والربح والفوز ولو على حساب مصالح الآخرين من جهة ثالثة.

أما الفرضية الثانية و التي أفادت بأن تواتر التحركات الإستراتيجية السلبية راجع إلى ضعف الآليات الوضعية المستخدمة للتخفيف من حدة الفرضيات السلوكية، فقد تم إثباتها أيضا، حيث تبين أن تركيز النظريات الوضعية على الجانب المادي لمعالجة جملة السلوكيات الإستراتيجية وما ينجر عنها من انقطاع لحبل الثقة بين المتعاملين، لم يجد نفعا بل زاد من حدة تلك التحركات ومن تواترها وتبعاتها المدمرة.

كما تم تأكيد صحة الفرضية الثالثة، إذ أن تفعيل المخزون القيمي المرتكز على تعاليم الدين الإسلامي من شأنه التقليل إلى

أدنى الحدود من الآثار السلبية للتحركات الإستراتيجية للمتعاملين، حيث كان واضحا التميز العجيب الذي بدت عليه أحكام الشريعة الإسلامية التي ركزت على رفع المخزون القيمي لدى المتعاملين الاقتصاديين بما يمكنهم من مقاومة الإغراءات المادية والربح السريع مراعين بذلك مصالح الآخرين.

إن من بين أهم ما نوصي به في نهاية هذا البحث هو ضرورة وضع تصور متكامل لإعادة بعث قيم ديننا الإسلامي و تحويلها إلى منظومة قانونية مفعلة، تضمن حقوق البشر وتلزمهم بواجباتهم وتحد من شرههم و ميلهم الجامح نحو المصالح الخاصة على حساب الصالح العام.

وأخيرا يمكننا القول بان الصراع الدائر بين البشر ليس بناجم عن قلة ذات اليد و ندرة في الموارد بقدر ما هو ناجم عن تصرفات إستراتيجية ونزعة بشرية مدمرة للثروة والإنسان، حيث أرسل نبينا محمد (صلى الله عليه و سلم) بدين متكامل لتهذيب تلك السلوكيات الإستراتيجية العدوانية دون عرقلة مصالح الناس و سعيهم لما ينفعهم في دنياهم و أخراهم.

ـ الهوامش و الإحالات:

.1 WILLIAMSON. O. (1985) . « The economic institution of capitalism », Free Press, New York.

.2 SIMON. H. (1991) . « Organizations and markets », Journal of Economic perspectives, Vol : 5, n : 2 , Printemps, PP : 25 - 44.

.3 WILLIAMSON. O. (1985) . Op - Cit.

.4 COASE. R. (1992) . « The Institutional Structure of Production », American Economic Review, vol: 82, n: 4, September.

.5 WILLIAMSON. O. (1991) . « comparative Economic Organization: the Analysis of discrete Alternative », Administrative Science Quarterly, Vol: 36, pp: 269 - 296.

.6 WILLIAMSON. O. (1991) . Op - Cit.

.7 GRANOVETTER. M. (2000) . « Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. Préface de Jean - Louis Laville, Benoît Levesque et Isabelle This - Saint - Jean ; introduction de l'auteur. Paris, DESCLÉE de BROUWER (Sociologies économique) .

.8 STRONG. N & WATERSON. M. (1987) . « Principals, Agents and Information », Basil Black Well.

.9 RICKETTS. M. (1987) . « The Economics of business enterprise, New Approaches to the firm», Harvester Wheatsheaf, New York.

.10 RICHARDSON. G. (1972) . « The organization of industry », Economic Journal, n: 82, PP: 883 - 896.

.11 GUERRIEN. B. (1997) . «Théorie des jeux et gestion », in Y. Simon et P. Joffre (eds) , Encyclopédie de gestion, Economica.

- GUERRIEN. B. (2010) . « La théorie des jeux », 4e édition, Economica.

.12 القرآن الكريم، سورة «الملك»، الآية: 14.

.13 القرآن الكريم، سورة «ق»، الآية: 16.

.14 تخريج السيوطي عن أبي هريرة (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 2349 – في صحيح الجامع.

.15 القرآن الكريم، سورة «النمل»، الآية: 65.

.16 القرآن الكريم، سورة «الفجر»، الآية: 19.

.17 القرآن الكريم، سورة «الفجر»، الآية: 20.

.18 تخريج السيوطي عن عمر بن الخطاب (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 5254 – في صحيح الجامع.

.19 تخريج السيوطي عن أنس (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 7583 – في صحيح الجامع.

.20 تخريج السيوطي عن أبي الحمراء (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 6407 – في صحيح الجامع.

.21 القرآن الكريم، سورة «الحجرات»، الآية: 12.

.22 القرآن الكريم، سورة «الحجرات»، الآية: 06.

.23 تخريج السيوطي عن أبي هريرة (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 240 – في صحيح الجامع.

.24 تخريج السيوطي عن ابن عمر (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 483 – في صحيح الجامع.

.25 تخريج السيوطي حكيم بن حزام (ض) ، تحقيق الألباني، أنظر حديث رقم – 2896 – في صحيح الجامع.

ـ المصادر و المراجع:

ـ المصادر:

1. القرآن الكريم.

2. محمد ناصر الدين الألباني، «صحيح الجامع».

ـ المراجع:

1. *COASE. R. « The Institutional Structure of Production », American Economic Review, (1992) , September, vol: 82, n: 4.*

2. *GRANOVETTER. M. « Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. Préface de Jean - Louis Laville, Benoît Levesque et Isabelle This - Saint - Jean ; introduction de l'auteur. Paris, DESCLÉE de BROUWER (Sociologies économique) , (2000) .*

3. *GUERRIEN. B. «Théorie des jeux et gestion », in Y. Simon et P. Joffre (eds) , Encyclopédie de gestion, Economica, (1997) .*

4. *GUERRIEN. B. « La théorie des jeux », 4e édition, Economica, (2010) .*

5. *RICKETTS. M. « The Economics of business enterprise, New Approaches to the firm», Harvester Wheatsheaf, New York, (1987) .*

6. *RICHARDSON. G. « The organization of industry », Economic Journal, (1972) , n: 82.*

7. *SIMON. H. « Organizations and markets », Journal of Economic perspectives, (1991) , Printemps, Vol : 5, n : 2.*

8. *STRONG. N & WATERSON. M. « Principals, Agents and Information », Basil Black Well, (1987) .*

9. *WILLIAMSON. O. « The economic institution of capitalism », Free Press, New York, (1985) .*

10. *WILLIAMSON. O. « comparative Economic Organization: the Analysis of discrete Alternative », Administrative Science Quarterly, (1991) , Vol: 36.*